

ESCUCHAR CON INTENCIÓN, 2ª parte
Androcles y el león

Para el sábado 26 de mayo de 2012

1 PREPARACIÓN

A. LA FUENTE

Santiago 1: 19, 20 • «Recuerden esto, queridos hermanos: todos ustedes deben estar listos para escuchar; en cambio deben ser lentos para hablar y para enojarse. Porque el hombre enojado no hace lo que es justo ante Dios».

Mateo 5: 13-16 • «Ustedes son la sal de este mundo. Pero si la sal deja de estar salada, ¿cómo podrá recobrar su sabor? Ya no sirve para nada, así que se la tira a la calle y la gente la pisotea. Ustedes son la luz de este mundo. Una ciudad en lo alto de un cerro no puede esconderse. Ni se enciende una lámpara para ponerla bajo un cajón; antes bien, se la pone en alto para que alumbre a todos los que están en la casa. Del mismo modo, procuren ustedes que su luz brille delante de la gente, para que, viendo el bien que ustedes hacen, todos alaben a su Padre que está en el cielo».

Hechos 13: 47 • «Porque así nos mandó el Señor, diciendo: Te he puesto como luz de las naciones, para que lleves mi salvación hasta las partes más lejanas de la tierra».

Romanos 1: 14-16 • «Me siento en deuda con todos, sean cultos o incultos, sabios o ignorantes [...]. No me avergüenzo del Evangelio, porque es poder de Dios para que todos los que creen alcancen la salvación, los judíos en primer lugar, pero también los que no lo son».

Edición distribuida por:
RECURSOS ESCUELA SABATICA ®

1 Corintios 9: 19-22 • «Aunque no soy esclavo de nadie, me he hecho esclavo de todos, a fin de ganar para Cristo el mayor número posible de personas [...]; me he hecho igual a todos, para de alguna manera poder salvar a algunos».

Apocalipsis 2: 7 • «¡El que tiene oídos, oiga lo que el Espíritu dice!».

(Para citas adicionales, ver la guía del alumno).

B. ¿QUÉ DEBEMOS DECIR DE «ESCUCHAR CON INTENCIÓN, 2ª PARTE»?

En la lección de la semana pasada hablamos de la importancia de aprender a escuchar. Esta semana hablaremos un poco de las técnicas para escuchar y su importancia para la predicación del Evangelio.

Nuevamente acudimos a profesionales de las comunicaciones para que nos expliquen la importancia de escuchar. En el campo de las comunicaciones a esto se lo conoce como «escuchar de manera efectiva». En el campo de la psicología se lo denomina «escucha activa».

Escuchar de manera efectiva es esencial si queremos o necesitamos entender de qué manera motivar e influir sobre otras personas. Escuchar de manera efectiva también tiene los siguientes beneficios:

1. Nos permite controlar nuestros sentimientos mientras nos concentramos en escuchar lo que el otro está diciendo.

2. Nos ayuda a evitar malos entendidos o hacer interpretaciones equivocadas de lo que otro está diciendo.
3. Es importante cuando los demás tienen ideas o conocimientos que nosotros no tenemos.
4. Nos permite captar ideas y conocimientos, y aprender nuevas maneras de hacer las cosas.
5. Nos ayuda a reconocer y retribuir a otras personas por las contribuciones que hacen para que nosotros podamos alcanzar nuestras metas y objetivos.
6. Es importante cuando otras personas nos culpan de algo.

La escucha activa es importante cuando alguien pide un consejo. La escucha activa posee los siguientes beneficios:

1. Previene que les busquemos soluciones prematuras a los problemas.
2. Nos ayuda a evitar o minimizar los conflictos.
3. Nos da confianza para promover nuestro punto de vista si hemos entendido correctamente el punto de vista de la otra persona, y esta así lo siente.

C. ¿QUÉ BUSCAMOS CON LA LECCIÓN «ESCUCHAR CON INTENCIÓN, 2ª PARTE»?

Como resultado de esta lección, nos gustaría que los alumnos sean capaces de:

1. Aprender la capacidad de escuchar de manera activa y efectiva.
2. Ser claros respecto de la necesidad de escuchar antes de hablar.
3. Hablar de una manera que responda a los interrogantes que se hace la gente.

D. MATERIALES NECESARIOS

Inicio • (Actividad A) varios carretes de hilo, cordel o cinta para lazos.

Conexión • Biblias, lecciones del alumno.

2 INTRODUCCIÓN

A. ¿DÓNDE ESTÁBAMOS?

Dediquemos diez minutos, mientras los alumnos van llegando, para:

1. Preguntar qué versículo escogieron de la parte del día miércoles. Darles la oportunidad de decir sus versículos de memoria.
2. Dar la oportunidad a los estudiantes de «citarse» a sí mismos, usando lo que escribieron en la parte del día lunes de la lección. No olvidemos preguntar si encontraron alguna cita que no reflejara el espíritu cristiano. Sin embargo, tenemos que recordarles que este tipo de citas no está presente en todas las lecciones.
3. Revisemos las respuestas que ellos y otros jóvenes dieron sobre el escenario hipotético del domingo. Analicemos la variedad de respuestas, y terminemos con los pensamientos de la sección «*Qué debemos decir […]*» de la lección de maestros de la semana anterior.

Si el grupo es grande, pidamos a algunos adultos que nos ayuden a desarrollar esta sección con grupos más pequeños.

B. OTROS ELEMENTOS DE LA ESCUELA SABÁTICA

>> Servicio de canto.
>> Informes de proyectos de servicio.

3 INICIO

NOTA PARA LOS MAESTROS: Organicemos nuestro propio programa extrayendo opiniones de las categorías mencionadas más abajo (Inicio, Conexión, Práctica y Conclusión). No olvidemos, sin embargo, que los estudiantes deben tener la oportunidad de ser interactivos (participar activamente entre sí) y de estudiar directamente de

la Palabra. En su debido momento comenzaremos con el estudio de la lección de la semana.

A. ACTIVIDAD INICIAL

Preparémonos • Pidamos a la clase que se organice en grupos de cinco a siete personas.

Alistémonos • Sugiramos un tema provocativo o controvertido para que la clase lo discuta o un problema que necesite ser resuelto (podría ser a modo de pregunta). Digámosles que tienen cinco minutos para elaborar una lista de soluciones.

Iniciemos la actividad • Demos a una persona de cada grupo un carretel de hilo, cordel, o cinta para lazos. El primero que hable recibirá el carretel y lo pasará al siguiente que hable, y así sucesivamente, de manera que vayan soltando el hilo. Después que hayan terminado, pidamos que examinen el patrón del hilo o la cinta creado por la secuencia de alumnos.

Analicemos • Preguntemos: ¿Hubo personas que hablaron más que otras? ¿Hubo alguien que no habló? ¿Por qué creemos que cada uno actuó de una determinada manera? (Porque son tímidos. Porque los demás hablaron mucho y no les dieron oportunidad. Porque el tiempo era muy corto). **¿Cómo habría quedado el patrón del hilo si los oyentes, y no los que hablaban, hubieran recibido el carretel?** (Habríamos usado más/menos hilo). **¿Qué papel jugaron los oyentes en la actividad, si es que tuvieron alguno?** (Animaron silenciosamente a los que hablaron. No hicieron nada). **¿Cómo se relacionaron los oyentes con los que hablaron?** (Se mantuvieron atentos a lo que se decía. Animaron a quienes hablaron con su comunicación no verbal). **¿Cómo se relacionaron con los oyentes?** (Usaron a los oyentes para sentirse más seguros). **¿Qué nos dice el patrón que dejó el hilo sobre la discusión y la manera en que el grupo alcanzó una solución?** (Que fue/no fue un esfuerzo conjunto). **Busquemos y leamos Santiago 1: 19, 20. ¿En qué se relacionan estos versículos con la actividad realizada?**

Digamos: La relación entre los que escuchan y los que hablan es delicada. Para que la comunicación sea efectiva, alguien tiene que escuchar.

Preguntemos: ¿Qué podemos hacer para garantizar que alguien está escuchando y que todos van a ser escuchados? (Asumamos lo más que sea posible nuestro papel de oyentes).

B. ACTIVIDAD INICIAL

Preparémonos • Pidamos a los alumnos que se sienten en dos filas enfrentadas.

Alistémonos • Pidamos a los integrantes de una de las filas que salgan del salón. Cuando estén afuera, pidamos a los alumnos que se quedaron que imiten o copien todo lo que haga la persona que está frente a ellos.

Iniciemos la actividad • Pidamos a los alumnos que entren. Pidamos que le describan a la persona que tienen al frente un incidente gracioso que les haya sucedido a ellos o a alguien que conozcan. Observemos la clase como si nada especial estuviera ocurriendo. Esperemos risas y/o confusión de parte de los alumnos.

Analicemos • Preguntemos: ¿Qué es tan gracioso? ¿Qué se siente que alguien imite todo lo que hacemos? (Es divertido y extraño). **¿Qué se siente tener que imitar todo lo que otra persona hace?** (Te pone alerta porque hay que observar todos sus movimientos. No podemos pensar ni en nosotros mismos). **¿De qué pudo servir imitar a otra persona?** (Nos obligó a concentrarnos en la otra persona y a tratar de pensar como ella). **¿Cuál es la parte negativa de imitar a otra persona? (Si es que existe).** (Algunas personas pueden pensar que nos estamos burlando de ellas). **¿Por qué la imitación podría calificarse como una manera de escuchar?** (Porque mostramos interés en lo que la otra persona está diciendo y queremos entenderla. Porque repetimos todo lo que la otra persona dice). **¿En qué se parece 1 Corintios 9: 19-22 a este ejercicio?** Pidamos a algún voluntario que busque el texto y lo lea, y después analicémoslo con la clase.

Digamos: Una parte importante de escuchar a los demás es mostrar en nuestro nivel de atención el mismo interés que ellos ponen al hablar.

Preguntemos: ¿De qué manera cumplimos ese objetivo en esta actividad? (Nos inclinamos a escuchar. Copiamos las expresiones faciales de la otra persona).

Digamos: Aunque esta actividad fue una exageración graciosa de lo que tenemos que hacer para mostrar que queremos escuchar lo que otro está diciendo, hay algunas cosas que realmente podemos hacer (anotémoslas en el pizarrón o rotafolio).

1. Enfrentemos a la persona y mantengamos contacto visual.
2. Mantengamos una postura abierta. No crucemos los brazos o las piernas.
3. Inclinémonos hacia la persona.
4. Asintamos con la cabeza.
5. Hagamos preguntas sin interrumpir, o parafraseemos lo que el otro ha dicho para aclarar lo que no entendemos.
6. Evitemos las distracciones. No miremos el reloj ni el teléfono móvil.

C. ILUSTRACIÓN INICIAL

Compartamos la siguiente ilustración con nuestras propias palabras.

Ilustración 1. «Cierto día, el presidente estadounidense Franklin D. Roosevelt se cansó de estar mostrando su amplia sonrisa y decidió averiguar si la gente realmente le prestaba atención a lo que él decía. A medida que cada persona se acercaba, él sonreía y le decía: "Esta mañana asesiné a mi abuela". Las personas respondían automáticamente con expresiones como: "¡Maravilloso!", o: "Felicidades por su gran trabajo", sin darse cuenta de lo que les habían dicho, con excepción de un diplomático extranjero. Cuando el presidente le dijo: "Esta mañana asesiné a mi abuela", este le respondió: "Estoy seguro de que recibió su merecido"».— Richard Breusch, en Paul Lee Tan, *Enciclopedia de quince mil ilustraciones*: Signs of the Times. © *1998* Paul Lee Tan. Todos los derechos reservados. *Database © 1998 NavPress Software.*

Ilustración 2. «Hay un tipo de sordera conocida por la ciencia médica en la que la persona afectada puede escuchar cualquier cosa excepto las palabras. En estos casos, el oído, como un aparato cuya función es simplemente escuchar, puede oír todo perfectamente, al punto de que el tictac de un reloj o el trinar de un ave son apreciados con nitidez. Sin embargo, debido a un daño focalizado un poco más allá del oído profundo en el cerebro, todas las palabras habladas son tan ininteligibles para el afectado como lo serían las palabras de un idioma extranjero.

Si le damos un libro, la persona podrá leer y entender todo normalmente, pero las palabras que entran a través de sus oídos solo le llegan como un sonido, no como palabras». — W. H. Thomson, en Paul Lee Tan, *Enciclopedia de quince mil ilustraciones*: Signs of the Times. © *1998* Paul Lee Tan. Todos los derechos reservados. *Database © 1998 NavPress Software*.

Analicemos • Preguntemos: ¿Qué nos enseñan estas ilustraciones sobre el hecho de escuchar de manera efectiva, al punto de ser capaces de lograr cambios en nuestro mundo, especialmente como agentes del reino de Dios? (Escuchemos las diferentes opiniones de los alumnos. Señalemos que escuchar no solo implica usar los oídos, y que es algo que no podemos fingir). Pidamos a los alumnos que lean **Santiago 1: 19**.

4 CONEXIÓN

A. A CONEXIÓN CON EL REINO

Compartamos lo siguiente con nuestras propias palabras:

Los agentes del reino de Dios tienen que estar dispuestos a ir donde otros temen ir, pues forman parte de una misión divina. **Mateo 5: 13-16** compara a los creyentes con la sal y con la luz. La sal no sirve de nada si permanece dentro del salero. Tiene que ser usada en la comida para que sea efectiva. Esta cambia el sabor de cualquier cosa. Si se usa poca sal, la comida se vuelve insípida; si se usa mucha sal, la comida

queda repugnante. Si la sal no salara, no tendría razón de ser.

De la misma manera, una luz no sirve de nada si la cubrimos, pero si colocamos la luz en un lugar oscuro, esta pone fin a las tinieblas. La oscuridad jamás ha podido vencer a la luz.

Los cristianos necesitan involucrarse en las vidas de las personas que no creen en Dios y compartir la luz que reciben como resultado de vivir en la presencia del Espíritu Santo.

B. LA CONEXIÓN CON LA ILUSTRACIÓN DE LA LECCIÓN

Pidamos a alguien con anterioridad que lea o narre la historia correspondiente a la lección del día sábado.

Preguntemos: ¿Qué tiene que ver esta historia con el hecho de escuchar? (Androcles tuvo que vencer su miedo al león antes de acercarse a él y entender su necesidad. De la misma manera, nosotros debemos vencer nuestros temores e ideas preconcebidas para poder escuchar y entender a los demás).

¿Qué ocurrió después que Androcles ayudó al león? (El león se lo llevó y lo alimentó). **¿En qué se parece esto a las relaciones que tenemos con las personas?** (Cuando escuchamos a la gente y atendemos sus necesidades, estas nos permiten formar parte de su mundo. Después nosotros podemos compartir con ellos nuestro mundo, que es el reino de Dios).

Compartamos los siguientes conceptos con nuestras propias palabras:

Practicar la capacidad de escuchar activamente significa participar totalmente del proceso de comunicación. Esto significa escuchar todo lo que la otra persona tiene que decir. También significa escucharnos a nosotros mismos. Debemos ser sensibles a las señales de nuestro propio cuerpo. Debemos darnos cuenta de la influencia del lenguaje de nuestro cuerpo en el proceso comunicativo. Escuchar activamente requiere que prestemos atención tanto a los mensajes verbales como a los no verbales que damos a los que nos rodean.

Recordemos que la semana pasada dijimos que el 93 por ciento de la comunicación es no verbal. Nuestra postura y comportamiento reflejan nuestro interés. Esto puede demostrarse de diversas maneras.

Digamos: Siéntense nuevamente unos frente a otros. A continuación daré varias instrucciones y los que están del lado derecho harán lo que yo digo. Los que están del lado izquierdo harán lo opuesto:

1. **Siéntense frente a frente.**
2. **Adopten una postura abierta.**
3. **Inclínense levemente hacia la otra persona.**
4. **Tengan buen contacto visual.**
5. **Pónganse cómodos y relájense.**

Ahora cámbiense y hagan lo contrario.

Analicemos • Preguntemos: ¿Qué sintieron al ver que alguien mostraba interés en ustedes de manera no verbal? ¿Qué sintieron al ver que la otra persona los ignoraba con sus expresiones no verbales?

Digamos: Tratemos de mostrar nuestro interés en los demás por medio de nuestra comunicación no verbal. El apóstol Pablo dice en Romanos 1: 14, 16 que nosotros estamos «en deuda» con las personas que no creen lo mismo que nosotros. Pidamos a los alumnos que busquen y lean esos versículos.

C. LA CONEXIÓN CON LA VIDA

NOTA: Para la siguiente situación usemos descripciones de ropas que se consideren excéntricas en el lugar donde vivimos.

Digamos: Un adolescente vestido de negro, lleno de perforaciones, tatuajes y un peinado extraño camina hacia el terreno de juego de nuestra escuela cristiana. No parece borracho ni drogado. ¿Cómo lo abordamos? Si el mismo adolescente luciera borracho, drogado o violento, ¿qué haríamos o deberíamos hacer?

Analicemos • Permitamos que los alumnos discutan sus respuestas (Le decimos: «¡Hola!».

Le preguntamos por sus tatuajes, sus perforaciones o su pelo. Le preguntamos si vive en el vecindario. Si parece borracho, drogado o violento, nos apartamos rápidamente de él y buscamos ponernos a resguardo. Llamamos a la policía si vemos que parece estar fuera de control).

5 PRÁCTICA

A. ACTIVIDAD PRÁCTICA

Compartamos lo siguiente con nuestras propias palabras:

Existen tres maneras básicas de escuchar otros, pero solo una de ellos es realmente efectiva.

1. ***Escucha competitiva.*** Esto ocurre cuando estamos más interesados en promover nuestro propio punto de vista que en entender o explorar el punto de vista de la otra parte. Estamos pendientes de que haya un hueco en la conversación para comenzar a hablar, o de que la persona exprese un punto débil que podamos rebatir. Actuamos como si estuviéramos prestando atención, pero en realidad estamos esperando la menor oportunidad, formulando en nuestra mente lo que vamos a decir, planificando el ataque a la otra persona. Las muchas conversaciones que tuvo Jesús con los fariseos son ejemplos de lo que es escuchar competitivamente. Veamos dos de ellas en **Marcos 2: 23-3: 6**. (Pidamos a los alumnos que lean la historia. Discutamos sobre lo que dijeron o hicieron los fariseos para mostrar que ellos no estaban realmente interesados en lo que Jesús tenía que decir).
2. En la ***escucha pasiva*** nos interesamos realmente en escuchar y entender el punto de vista de la otra persona. El problema es que asumimos que hemos entendido correctamente lo que dijo, sin molestarnos en hacerle preguntas ni clarificaciones. La conversación de Jesús con Nicodemo en **Juan 3: 1-9** es un ejemplo de esto (pidamos a los alumnos que lean el texto). Nicodemo vino tarde en la noche a hablar con Jesús por dos razones: primero, porque estaba realmente interesado, y segundo, porque tenía miedo de lo que pensaran los otros miembros del concilio judío. Como resultado del conflicto en su corazón entre la posición que ocupaba en Israel y lo que Jesús estaba diciendo, Nicodemo no se convirtió en un creyente en ese momento, pero sí aparece más adelante en el registro bíblico (véase Juan 7: 50-52; 19: 38-42).
3. La ***escucha activa*** es la capacidad más sencilla y efectiva de escuchar. Cuando escuchamos activamente queremos entender lo que la otra persona está diciendo, pensando, sintiendo o necesitando. De hecho, nos aseguramos de que hemos entendido lo que el otro quiere decir. Repetimos o parafraseamos sus palabras para que no queden dudas de sus palabras. La conversación de Jesús con la mujer samaritana en **Juan 4: 7-26** es un buen ejemplo de escucha activa. Jesús no solo respondió a las palabras de la mujer, sino también a su corazón. Cuando ella trató de cambiar el tema, él lo retomó, al punto de hacerle saber que era el Mesías que ella estaba buscando.

Dividamos a los alumnos en tres grupos, y asignemos a cada grupo una manera de escuchar. Pidamos que cada grupo haga un episodio teatral en el que demuestre la manera de escuchar que le fue asignada.

Analicemos • Preguntemos: ¿Qué sentimos al estar del lado receptor de los modos competitivo o pasivo? (Me sentí a la defensiva. Sentí que no se me escuchaba o que no se me entendía). **¿Qué sentimos al actuar de esa manera?** (Fue extraño. Yo no soy así. Me sentí bien). **Pensemos en algún momento en que hayamos actuado de esa manera con algún amigo o familiar. ¿En qué terminaron las cosas? ¿Qué haríamos de otra manera la próxima vez? ¿Podemos citar otros ejemplos de la Biblia de alguien que haya usado los tres modos de escuchar en sus conversaciones con los demás o con Jesús?**

B. PREGUNTAS PRÁCTICAS

1. ¿Por qué es tan importante escuchar a los que no son cristianos?
2. ¿Qué clase de cosas esperaríamos oír de aquellos que no son cristianos?
3. ¿Cuáles podrían ser algunos de los mensajes ocultos en lo que dicen?
4. ¿Qué peligros, si los hay, podría tener hacernos amigos de personas que no creen lo mismo que nosotros?
5. ¿Cuándo fue la última vez que tuvimos una conversación profunda con un no cristiano? ¿De qué se trató? ¿Salió a relucir nuestra fe o nuestra relación con Dios? Si no fue así, ¿cómo podemos hacer para que esto ocurra en el futuro?

6 CONCLUSIÓN

RESUMEN

Concluyamos la clase con las siguientes ideas, expresadas con nuestras propias palabras:

Las grandes empresas mundiales como Nike, Pepsi Cola, Fila, BMW y Sony han llegado lejos porque han escuchado a sus clientes. Estas empresas ofrecen productos de consumo rápido, que quedan fuera de moda o que se gastan con el tiempo. Como agentes del reino nosotros tenemos mucho más que ofrecer, de manera que es nuestro deber escuchar cuidadosamente a todos aquellos que nos rodean.